International Journal of English Literature and Social Sciences
Vol-6, Issue-5; Sep-Oct, 2021

Journal Home Page Available: https://ijels.com/
Journal DOI: 10.22161/ijels

Peer-Reviewed Journal

The construction of the ethos in private radios in Morocco: The case of Medradio

La construction de l'éthos dans les radios privées au Maroc: Le cas de Medradio

Mohammed Amine El Iraqi

Doctorant en 5ème année (sous la direction de Madame Soraya Sbihi)
Laboratoire Langage et Société - URAC56, Université Ibn Tofail – Kénitra

Received: 11 Sep 2021; Received in revised form: 09 Oct 2021; Accepted: 15 Oct 2021; Available online: 21 Oct 2021

***Abstract*— *The aim of this article, which falls within the framework of interactional discourse analysis, is to highlight the question of the construction of ethos in radio discourse. To do this, we choose to analyze the speech of the consultant Mamoun Mubarak Dribi, the permanent guest of the program / bi-kul wuduH / (In all clarity), broadcast on Medradio. Thus, during this study, we will examine the linguistic clues and the discursive strategies that the consultant implements in this program in order to convince / persuade his audience.*

***Keywords*— ethos, radio discourse, interactional speech, discursive strategies.**

***Résumé*— *Le but de cet article, qui s'inscrit dans le cadre de l'analyse du discours interactionnel, est de mettre en exergue la question de la construction de l'ethos dans le discours radiophonique. Pour ce faire, nous choisissons d'analyser le discours du consultant Mamoun Moubarak Dribi, l'invité permanent de l'émission /bi-kul wuduH/ (En toute clarté), diffusée sur Medradio. Ainsi, au cours de cette étude, nous examinerons les indiceslinguistiques et les stratégies discursives que ledit consultant met en œuvre dans cette émission afin de convaincre/ persuader son auditoire.*

***Mots-clés*— ethos ; discours radiophonique ; discours interactionnel ;stratégies discursives.**

I. INTRODUCTION

Aujourd'hui, le microcosme médiatique connaît une grande diversité, notamment après l'avènement d'Internet (les réseaux sociaux, les vlogs, les Webradios, etc.). Néanmoins, les radios FM figurent toujours en bonne place, voire elles s'imposent en tant que moyens de communication et d'interaction. D'ailleurs, depuis la naissance des radios privées au Maroc, elles enregistrent les plus fortes audiences[1].

Avez-vous déjà pensé à l'influence des animateurs ou de ceux qui parlent à la radio sur les auditeurs ? Les résultats seront certainement surprenants. En effet, en quête de capter l'attention et maintenir l'intérêt de l'auditeur, tout animateur ou consultant[2], tente de se

[1]D'après les résultats de l'audimat publiés en 2021,les parts d'audience en un jour moyen de semaine, la Radio Mohammed VI du saint coran a enregistré la plus grande audience avec une proportion de 14,71%. En deuxième place MED radio a enregistré une proportion de 12,72%. (Publié dans le journal L'Opinion. Url : https://www.lopinion.ma/%E2%80%8BMalgre-la-pandemie-l-audience-de-la-radio-a-manifeste-une-stabilite-remarquable_a11644.html) (Consulté le 15-09-2021)

[2]Faire appel aux consultants, issus de divers domaines, est une nouvelle tendance adoptée par les radios marocaines pour drainer de nouveaux auditeurs.

fabriquer et de donner à voir une image de soi conforme aux attentes de ses auditeurs. Cette image de soi, séduisante soit-elle, est construite à travers le discours, appelée « ethos ». L'ethos fait partie intégrante de la rhétorique au même titre que ses deux autres composantes, à savoir le logos et le pathos. Dans le cadre de cet article, nous nous limiterons à étudier la première composante : l'ethos. Ainsi, comment l'ethos se construit-il dans une émission de la radio ? Et comment se manifeste-t-il ?

Dans cet article, nous voudrions mettre en évidence le discours radiophonique marocain au sein de la rhétorique, et en particulier au sein de l'analyse du discours interactionnel. Nous examinerons comment ceux qui prennent la parole à la radioarrivent à convaincre/ persuader à travers leur discours. Pour ce faire, nous analyserons un échantillon d'interactions verbales entre Mamoun Moubarak Dribi[3] (désormais MMD), consultant et invité permanent de l'émission /bi-kul wuduH/[4] (En toute clarté)[5], diffusée sur Medradio, et les auditeurs-appelants. Ces interactions verbales constituent le corpus[6] de notre travail.

Notre hypothèse est fondée sur la supposition qu'il existe tout un ensemble de procédés linguistiques et de stratégies discursives identifiables de la construction de l'image de l'orateur, en l'occurrence le consultant Mamoun Moubarak Dribi.

Notre cadre théorique est essentiellement ancré dans l'analyse des interactions verbales (ou l'analyse du discours en interaction). Car, celle-ci se charge de décrire toute forme de discours dialogué, comme les interactions médiatiques où se situe plus particulièrement l'interaction radiophonique. Ainsi, notre travail s'inscrit dans le cadre de l'analyse de discours interactionnel tout en s'appuyant en grande partie sur le modèle de Catherine Kerbrat-Orecchioni.

II. L'ETHOSEN INTERACTION

2. 1. L'ethos : notions préliminaires

Depuis l'ère antique, l'un des objectifs de la prise de parole en public est de persuader l'auditoire. A cet effet, il y a trois registres de persuasion: l'*Ethos*, le *Pathos* et le *Logos*. Ils sont les trois piliers fondateurs de la rhétorique définis par Aristote depuis plus de deux millénaires.L'ethos renvoie à l'image de crédibilité que l'orateur donne de lui-même auprès de son public. Le pathos se réfère aux émotions que l'orateur cherche à susciter chez son auditoire. Quant au logos, il désigne les arguments rationnels.

Ces trois notions sont toujours d'actualité. Elles ont été diversement redécouvertes, traduites et complétées au cours des siècles au sein d'autres disciplines linguistiques, notamment au sein de la pragmatique et de l'analyse de discours.Les chercheurs vont ainsi redécouvrir l'Art Oratoire.

Pour cette notion de l' « ethos », elle a été revisitée plus tard par des chercheurslinguistes, comme le sociologue Erving Goffman (1973), qui l'ont reformulée en termes d'« image de soi » ou de « présentation de soi », en y introduisant du même coup une dimension interactive. Dans l'analyse de discours, Ruth Amossy et Dominique Maingueneau, entre autres, ont placé leurs réflexions dans une perspective pragmatique, tout en analysant comment le locuteur construit son image identitaire dans le discours. C'est cette perspective qui a conduit Charaudeau, Maingueneau et Amossy à définir l'ethos comme «l'image de soi que le locuteur construit dans son discours pour exercer une influence sur son allocutaire»[7].Cette image de soi, visant exercer de l'influence, a fait l'objet de nombreuses recherches qui s'inscrivent dans le cadre des interactions verbales. Ces recherches peuvent être regroupées sous le nom de « l'analyse des interactions verbales » ou ce queCatherine Kerbrat-Orecchioni appelle « l'analyse du discours en interaction »[8].

2. 2. L'interaction verbale : Définition et rôle

[3]Mamoun Moubarak Dribi est écrivain, chercheur en psychanalyse et en sciences du comportement. Il est aussi l'invité permanent de l'émission /bi-kul wuduH/ (En toute clarté), diffusée sur Medradio.

[4]C'est une émission qui traite des sujets d'intérêt pour la vie quotidienne et les relations humaines dans la société marocaine, du lundi au jeudi, de six à huit heures du soir, avec l'écrivain et chercheur en psychanalyse et en psychologie le professeur Moubarak Mamoun Al-Dribi. L'émission est diffusée jusqu'au jour d'aujourd'hui.

[5]Le choix de cette émission, /bi-kul wuduH/, n'est pas le fruit du hasard. D'une part, parce que l'émission est un programme à succès et elle a pu drainer beaucoup de fidèles auditeurs et plus particulièrement d'auditrices, grâce bien évidemment à la présence permanente de Mamoun Moubarak Dribi dans l'émission. Il analyse et répond aux questions des auditeurs, leur donne tantôt des solutions tantôt des conseils, voire parfois il leur apporte de l'aide. D'autre part, MMD est l'un de ceux qui ont réussi à se construire une image de leader d'opinion auprès du grand public. Grâce à sa notoriété, son activité sociale et professionnelle ; mais aussi à sa dialectique et son éloquence.

[6]Nous avons collecté un nombre d'échanges verbaux entre MMD et ses auditeurs-appelants, et nous les avons traduits en français, de l'arabe dialectal. Nous nous contentons de présenter dans cet article quelques extraits. Nous donnons pour chaque extrait un numéro et sa légende sera présentée en bas-de-page.

[7]Ruth Amossy, (2002), entrée « ethos », dans Dictionnaire d'analyse du discours, Patrick Charaudeau et Dominique Maingueneau (directeurs), Seuil, Paris, p. 238.

[8]Kerbrat-Orecchioni, C., (2007), L'analyse du discours en interaction : quelques principes méthodologiques, Université Lumière, Lyon 2. Url:http://www.fflch.usp.br/dlcv/enil/pdf/Artigo_Catherine_Kerbrat_Orecchioni.pdf

Kerbrat-Orecchioni, qui a plusieurs écrits sur l'analyse du discours en interaction[9], avance que : « toute interaction se déroule dans un certain cadre, et met en présence dans une situation donnée des personnes données, ayant des propriétés particulières, et entretenant un type particulier de relation »[10]. L'auteure explique ensuite que l'interaction est une action qui maintient les relations qui se construisent entre les interactants à travers l'échange verbal.

Le rôle de l'interaction verbale est fondamental en ce qu'il consiste à faire partager un enjeu commun entre les interactants, à « s'investir, à échanger, à construire au sein de ce même contexte »[11]. C'est ainsi que selon les auteurs, chacun parle de cette interaction selon sa théorie : on parle, par exemple, de « coopération » chez P. Grice (1979) ; de « coordination » chez H. H. Clark (1996)[12] ; ou encore de « négociation ou de relation interpersonnelle » chez C. Kerbrat-Orecchioni(2004).

La présente étude visera à décrire l'ethos ou les êthê [13] de l'orateur, Mamoun Moubarak Dribi, qui se construisent par le biais de l'échange verbal avec ses auditeurs, dans ce programme radiophonique.Pour ce faire, il faut que l'on aborde la notion de la relation interpersonnelle évoquée par Kerbrat-Orecchioni (1992)[14].

2.3. La relation interpersonnelle

Kerbrat-Orecchioni affirme que toute interaction porte en soi une valeur relationnelle. Elle établit deux types d'axes : l'axe horizontal et l'axe vertical ; et ils doivent être prises dans leur ensemble. En d'autres termes, la relation interpersonnelle se construit par « l'articulation de ces deux axes entre eux »[15]. Selon Kerbrat-Orecchioni[16], il existe dans l'interaction un certain nombre d'indicateurs qui permettent l'établissement, la maintenance ou la négociation de la relation. Ces indices sont d'ordre verbal, paraverbal et non verbal. Dans le cadre de cette étude, le non verbal ne nous intéresse plus, étant donné que nous traitons un discours totalement radiophonique et l'aspect visuel y est absent.

[9]*Les interactions verbales*, Tome I, (1990), Tome II, (1992), Tome III, (1994), Paris : A. Colin/ *Le discours en interaction*, (005), Paris : A. Colin.

[10]Kerbrat-Orecchioni, (1996), La construction de la relation interpersonnelle : quelques remarques sur cette dimension du dialogue, Université Lumière, Lyon 2, In *Cahiers de Linguistique Française* 16, p. 71.

[11]Goffman E., (1974),*Les rites d'interaction*, p. 14.

[12] Clark, H. H., (1996), *Using language*, Cambridge: Cambridge University Press.

[13]Pluriel du mot « ethos ».

[14]Kerbrat-Orecchioni, C. (1992).*Les Interactions verbales*, tome II, p. 24.

[15] Idem.

[16] Ibid., p. 25.

L'analyse de l'ethos de MMD dans l'émission / bi-kul wuduH /« En toute clarté » focalise sur l'ensemble des moyens et indices qu'il emploie dans l'interaction. Ainsi, dans un premier temps, nous allons analyser l'ethos au niveau de l'axe horizontal qui peut être déterminé, entre autres, par le degré de la connaissance mutuelle entre les deux interactants,et par la langue que MMD utilise également. Ensuite, nous allons étudier l'axe vertical qui peut être indiqué, quant à lui, par la relation de hiérarchie. Dans un deuxième temps,nous étudierons les diverses facettes de l'ethos de l'orateur en question.

III. LA RELATION INTERPERSONNELLE DANS L'EMISSION « EN TOUTE CLARTE »

3.1.1. L'axe horizontal (distance vs familiarité)

L'axe horizontal entretient deux relations : distance et familiarité. Le mot « distance » s'oppose à « familiarité ». Cesdeux relationssont fonction du degré mutuelle chez les partenaires, de la nature des liens socio-affectifs entre eux ou de la nature de la situation communicative.

Pour mesurer l'aspect de distance ou de familiarité qui s'installe parmi les interactants dans l'émission « En toute clarté », il faut observer les différents marqueurs qui renvoient à la relation horizontale, à savoir l'emploi des « termes d'adresse », des « honorifiques », ainsi que du « choix de la langue » utilisée. Il faut observer des marqueurs « paraverbaux »[17]aussi.

En effet, dans l'émission / bi-kul wuduH /« En toute clarté », le consultant MMD et les auditeurs-appelants ne se connaissent pas, et ils n'ont aucun lien de parenté. De plus, leur rencontre a lieu dans un contexte non familier, c'est un contexte médiatique, en l'occurrence la radio. Cependant l'un des objectifs essentiels de l'émission est la proximité des auditeurs, de leurs préoccupations et de leurs problèmes ; d'où vient d'ailleurs l'idée d'avoir recours aux consultants dans les radios. Le rôle majeur duconsultant est d'analyser méthodiquement et savamment ces problèmes et essayer de donner des solutions ou proposer des conseils. Cela nous permettradonc de dire que la relation de distance (axe horizontal) est plutôt réduite, puisqu'il y a une certaine familiarité qui s'installe entre MMDet les auditeurs- appelants.

3.1.1.1. Les termes d'adresse

[17]Qui renvoient aux données prosodiques et vocales (débit, intensité articulatoire, etc.).

Rappelons-le, la relation horizontale est déchiffrable à travers des marqueurs verbaux et d'autres paraverbaux. Pour ceux verbaux, ils sont illustrés, entre autres, par le biais de l'emploi des « termes d'adresse » ou des « honorifiques ». Considéronsd'abord ces termes d'adresse utilisés par MMD. Ils sont mis en gras :

Extrait 1[18] **:** Oum Zaineb de Safi

> MMD :*[…] il y a des projets de fromage de chèvres et qui rentrent dans le cadre des activités des coopératives* ***ch'rifa***[19]***.****[…] il est cher et très demandé* ***ch'rifa*** *et tu auras* ***(ma cousine***[20]*)* *beaucoup d'argent et tu nous fais gouter ce fromage.*
>
> MMD : *vous ne m'avez pas compris* ***« ma cousine*** *», […].*

Extrait 2[21] **:** Leila de Rabat

> MMD : *Bienvenue* ***ma sœur*** *Leila* ***!***

Extrait 3[22]**:** Younes de Meknes

> MMD : *bienvenu* ***« Si »***[23]*Younes****,*** *ça va ?*
>
> Younes : */salamuʒalajkum/ Professeur Dribi*

Extrait 4[24]**:** Meriem de Casablanca

> MMD : *vous allez bien* ***Lalla***[25]*Meriem ?*

Extrait 5[26] **:** Dounia de Kalaat Sraghna

> MMD : *bienvenue* ***ma fille*** *! Bienvenue !*

Extrait 06[27] **:** Abdelfettah de Tanger

> *MMD :* ***Ch'rif*** *! Nous, les musulmans, on va traverser l'enfer. Dites-moi ! Est ce qu'il y a quelque chose plus dangereux que l'enfer ?*

Tout d'abord, il faut signaler que l'usage du tutoiement et du vouvoiement n'est pas exprimé en arabe en termes de pronoms personnels comme en français. Dans la langue arabe, pour marquer cette deuxième forme, on utilise des appellatifs comme « Sidi », son abrégé la particule « Si » ; ou « ch'rif » pour un Monsieur, ou « Lalla » ou bien « Ch'rifa' » pour une dame, etc.

En revanche, en guise de proximité et de courtoisie aussi, MMD appelle ses interlocuteurs, les auditeurs-appelants, par leurs prénoms précédés de ces appellatifs : « Si Younes », «Lalla Nada », « Lalla ma sœur », « Ch'rifa Souad », « ma sœur Leila », etc. D'une part, cela réduit la distance qui se trouve entre lui et les auditeurs-appelants. D'autre part, ce sont des termes qui indiquent la politesse de sa part.

Dans ce sens, la politesse peut être définie comme l'ensemble des stratégies linguistiques qui visent à préserver et à améliorer les faces pendant l'interaction comme le postule PenelopeBrown et Stephen C.Levinson (P. Brown et S. C.Levinson, 1987). Ce postulat correspond chez Kerbrat-Orecchioni (1992 ; 2000) à la politesse positive qui consiste en des actes ayant des effets positifs sur la face de l'interlocuteur. En outre, les aspects du discours qui relèvent de la politesse ont pour fonction de « maintenir l'harmonie de la relation interpersonnelle »[28].

3.1.1.2. La langue utilisée par MMD

L'un des marqueursde la relation interpersonnelle, celle horizontale, est la langue utilisée. Car, « en situation de contact, le choix de telle ou telle langue peut dépendre du type de relation que l'on désire instituer avec son partenaire »[29].En effet, la langue d'expression employée, entre les auditeurs-appelants et MMD,dans l'émission,est généralement la darija[30]. Cependant, d'après le corpus recueilli, MMD alterne parfois entre deux systèmes différents : la darija et le français.Ce recours, qui relève du « code-switching » (l'« alternance codique ») (Gumperz, 1982), peut alors indiquer « une stratégie communicative »

[18]Emission du 07-10-2015 (00 : 40 : 45) Url : https://www.youtube.com/watch?v=e-8peFE0FSA
[19]Terme d'appel de respect
[20]Ce mot désigne ici « la cousine paternelle ». Sachant que cette dame qui appelle l'émission n'est pas la cousine du consultant. Il s'agit d'un nom d'adresse.
[21]Emission du 07-10-2015 (01 : 11 : 50 - 01 : 15 : 57) Url : https://www.youtube.com/watch?v=e-8peFE0FSA
[22]Emission du 15-09-2015 (00 : 15 : 37) Url : https://www.youtube.com/watch?v=dq-kGvclXkg
[23]Particule arabe, abrégée du nom « Sidi »,utilisée en signe de respect signifianten français« Monsieur ».
[24]Emission du 10-02-2016 (00 : 12 : 54) Url : https://www.youtube.com/watch?v=UH_MDbzXKlo
[25]C'est un nom utilisé en signe de respect signifiant en français « Madame », de manière analogue au masculin « Sidi » (abrégé « Si »).
[26]Emission du 10-02-2016 (00 : 14 : 57) Url : https://www.youtube.com/watch?v=UH_MDbzXKlo
[27]Emission du 14 avril 2016 (00h 19mn 09sec)Url : https://www.youtube.com/watch?v=yKyqfLzKo0Y
[28]Kerbrat-Orecchioni, C. (1992), Ibid., p. 163.
[29]Kerbrat-Orecchioni, C. (1992),Ibid., p. 56.
[30]De manière générale et en guise de proximité, presque toutes les radios privées au Maroc ont misé résolument sur l'usage de la darija (l'arabe dialectal marocain) comme moyen de communication. Medradio s'inscrit dans cette optique par excellence. Toutes ses émissions ont le dialecte marocain comme moyen d'animation et d'interaction avec les auditeurs.

(Gumperz, 1982),renvoyant à son image en tant qu'une personne instruite et spécialiste aussi.Cela peut s'expliquer également par sa volonté de montrer ses compétences langagières et son savoir encyclopédico-culturel.

En outre, on remarque que le consultant MMD arecours, entre autres, à un accent campagnard « ʒroubi », ce qui peut désigner sa volonté de réduire la distance avec ses interlocuteurs, notamment ceux et celles ayant cette appartenance.

3.1.1.3. Autres indices verbaux et paraverbaux de la relation horizontale

Nous avons décelé d'autres marqueurs qui renvoient à la relation horizontale. Cette dernière est marquée soit par une émotion d'amour et de joie de la part de MMD comme avec les énoncés : « tu es adorable », « avec plaisir », « bienvenu à vous », etc. ;soit à travers ses prières qu'il adresse en retour à ses auditeurs, telles que « que Dieu vous bénisse, que l'amour de Dieu et du prophète soit sur vous », « que Dieu vous protège », « que Dieu vous récompense du bien », etc.

Tout d'abord, il faut savoir que c'est l'animatrice qui accueille en premier les auditeurs-appelants, pour les laisser ensuite avec le consultant. Cependant, on remarque que la voix de MMD s'introduit, au moment de l'accueil, avec la voix de l'animatrice : Soit pour répondre ensemble, lui et elle, au salut de l'appelant tout en marquant un accueil chaleureux de leur part, et réduire par conséquent la distance se trouvant entre eux. Ceci arrive souvent.

Par exemple, pour l'extrait 07, quand Oum Zaineb a appelé l'émission, l'animatrice l'a accueilli. Mais à cet instant là, on entend la voix de MMD qui se chevauchait avec celle de l'animatrice. Considérons l'échange suivant :

Extrait 07[31] :

L'animatrice **:***/salamuʒalajkumwaraHmatulah/*[32] *(on entend la voix de MMD qui dit : Ô mon Dieu ! Quelles chèvres !)*

Oum Zaineb : comment allez vous Professeur ? Vous-allez bien ?

MMD *: bienvenue, qu'est ce qu'elle a dit cette chèvre ? Elle a dit bonjour, vous allez bien, Aye, Aye pour cette chèvre !*

On réalise d'après cet échange que MMD, tout en montrant sa joie et sa bonne humeur, voudrait sympathiser avec Oum Zaineb en plaisantant avec elle. Par conséquent, il voudrait diminuer la distance avec elle, ce qui renvoie à sa courtoisie et sa modestie ; pas seulement par rapport à Oum Zaineb, mais aussi vis-à-vis de celles et ceux qui écoutent l'émission à cet instant là. Chose qui concrétise davantage son « ethos préalable »[33].

En somme, d'après ces indices verbaux et paraverbaux, le consultant MMD consolide son ethos de l'homme poli, du modeste et du respectueux.

3.1.2. L'axe vertical (le système des places)[34]

L'axe vertical structure la relation hiérarchique entre les partenaires dans l'interaction. Car, chez Kerbrat-Orecchioni, la notion de place est prise dans le sens d'une relation de hiérarchie. C'est à dire qu'il y a une hiérarchie entre les interlocuteurs ou les interactants. L'étude dudit axe nous aidera ainsi à définir la place de MMD dans l'interaction.

En effet, on a trois interactants dans l'émission /bi-kul wuduH/ « En toute clarté » : Tout d'abord, on a l'animatrice de l'émission. Son rôle est celui d'assurer la gestion del'antenne pendant l'émission. Entre autres, elle gère le passage des auditeurs-appelants. Ensuite, il y a le consultant MMD. Il a un poids plus grand que celui de l'animatrice. Car elle, toute seule, ne peut pas assurer cette mission et drainer par conséquent ce nombre d'auditeurs. MMD est situé ainsi à un rang de dominance ; pas seulement vis-à-vis de l'animatrice, mais aussi par rapport aux auditeurs. L'indice verbal est qu'il ose les appeler par leurs prénoms. En revanche, eux, ils ne peuvent pas le faire. La notion de l'« éthos préalable » s'impose ici : MMD sait déjà que son image en tant que tel est déjà bien construite chez ses auditeurs. Enfin, il y a les auditeurs de l'émission, surtout ceux et celles qui y participent.Ils sont donc en position hiérarchique inférieure que celle de leur orateur MMD. En effet, ils appellent l'émission pour avoir ses conseils, voire son aide. =

Par ailleurs, à travers l'analyse de la relation interpersonnelle ci-avant, nous avons pu voir plusieurs facettes de l'ethos que construit le consultant MMD, à savoir l'ethos d'un homme poli, du dominant et du solidaire. Nous relevons d'autres êthê qui nous exige une analyse un peu particulière.

[31]Emission du 07-10-2015 (00 : 40 : 45) Url : https://www.youtube.com/watch?v=e-8peFE0FSA
[32]Réponse de salutation entre musulmans signifiant « que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur vous »

[33]L'ethos préalable, ou l'ethos prédiscursif, est défini comme configuration de « l'image préexistante du locuteur ». (Amossy Ruth (sous sa direction), (1999) : *Image de soi dans le discours (La construction de l'ethos),* Delachaux et Niestlé S.A., Lausanne, Paris, p. 155.). il s'agit de l'image qu'on a sur une personne avant de lui parler ou le rencontrer.
[34]Kerbrat-Orecchioni, C., Ibid., p.71.

2.3.2. L'ethos de MMD au pluriel

3.2.1. L'homme respectueux

De manière générale, le respect vis-à-vis de l'autre se montre à travers les formes de courtoisie et de politesse. Rappelons-le, les appellatifs « Lalla », « Ch'rifa », « Sidi », « Si », etc. que nous avons vu supra sont à priori la marque de distance entre les interactants. En revanche, le consultant MMD utilise ces appellatifs tout en attribuant à la relation interpersonnelle un aspect moins distant. Ceci dit qu'il manifeste, à travers eux, de la politesse pour ses interlocuteurs : les auditeurs-appelants. Par ailleurs, ceci nous renvoie à la notion du ménagement de face relevant de la théorie de politesse (Brown et Levinson, 1978, Kerbrat-Orecchioni, 1992) où l'orateur, dans notre cas le consultant MMD, doit ménager sa face et celle de l'autre, son auditeur-appelant.

Par ailleurs, l'ethos de l'homme respectueux est illustré aussi à travers d'autres indices paraverbaux comme son ton de voix. En d'autres termes, quand MMD est en train d'analyser un sujet, il parle d'un ton sévère voire agité, et un débit saccadé. Cependant, quand il prend un auditeur-appelant, il change carrément sa voix et son ton aussi qui devient calme et serein.

3.2.2. L'homme modeste

La modestie de MMD est véhiculée par le biais de plusieurs indices verbaux et paraverbaux. Pour les indices verbaux, nous avons les termes d'appel que nous avons analysés ci-haut et dont nous venons de parler dans « l'ethos du respectueux ». Ces termes d'adresse, à savoir « Lalla », « Chrifa », « Sidi », « Si », « ma sœur », etc., à côté d'être des formules de respect, ils sont des indices de modestie. Un autre indice concret et direct, c'est quand MMD parle d'un autre individu qui a presque le même statut que lui. En voici un exemple :

Extrait 08[35]:

> MMD : *laissez-moi votre Email au standard, je vais vous donner le site web d'un professeur de la philosophie, il a la nationalité belgo-canadienne, et c'est un consultant dans l'entreprise. Ce monsieur, je le respecte et je l'admire beaucoup, parce que son titre est philosophe au sein de l'entreprise. Ce Monsieur, après avoir été comme Professeur et après être passé par la recherche scientifique, il est parti à l'entreprise et il y introduit une nouvelle méthodologie. J'y ai trouvé, moi personnellement, avec toute modestie, il est plus renommé que moi et il a plus de succès. Moi, je ne suis qu'un petit homme devant lui.*

D'après cet extrait, MMD exprime clairement sa modestie et son respect à l'égard de ce philosophe. Il témoigne ainsi de l'estime et de l'admiration à l'égard de ce Monsieur qu'il considère plus grand et plus renommé que lui. Quant aux indices paraverbaux, on a entre autres le changement du ton de voix de MMD. Ceci est un indice de modestie à côté d'être celui de respect comme il a été expliqué ci-avant dans l'ethos de l'homme respectueux.

3.2.3. L'homme solidaire

Les auditeurs appellent généralement l'émission /bi-kul wuduh/« en toute clarté » pour avoir l'aide de MMD. La relation construite est plutôt basée sur la solidarité où le consultant affiche son ethos de solidaire. En effet, la solidarité est l'un des objectifs que Medradio s'est fixée. On voit déjà cela à travers son slogan « *Medradio, la radio qui m'aide*. ». Medradio se fixe donc cet objectif d'aider les auditeurs qui l'écoutent et qui l'appellent comme est le cas de cette émission.

A titre d'exemple, une auditrice demande de l'aide pour sa mère qui doit se faire opérer des yeux de la cataracte. MMD lui répond :

Extrait 09[36] :

> MMD : *nous allons appeler nos chères[37]. Je vais voir s'il y a un contact proche et je vous le donnerai si Dieu le voudrait.*

Dans cet extrait, MMD promet à Dounia de faire le nécessaire pour résoudre son problème.

En conséquence, à travers d'autres exemples d'interactions verbales, nous constatons que MMD se montre toujours au service des auditeurs-appelants notamment ceux qui ont besoin d'aide. Il consolide ainsi son ethos de l'homme solidaire. Une personne liée par une responsabilité et des intérêts communs.

[35]Emission du 21 avril 2016 (11mn 18 sec) Url : https://www.youtube.com/watch?v=BnfvfJV_lG8

[36]Emission du 10-02-2016 (00 : 14 : 57) Url : https://www.youtube.com/watch?v=UH_MDbzXKlo

[37]Ce nom désigne, selon MMD, ses divers contacts à travers le Royaume.

3.2.4. L'expert

L'ethos d'expert de MMD se construit tout d'abord à travers son titre en tant que consultant ; et ensuite, par le biais de son expertise, sa notoriété et sa manière assez particulière d'argumenter. Car, lorsqu'un auditeur-appelantlui demande des informations à propos d'un sujet qui le préoccupe, ou une explication à quelque chose qui le taraude, MMDdoit apporter le maximum d'informations, et ce, en puisant dans son savoir encyclopédico-culturel. Les exemples de l'ethos d'expert que construit MMD sont nombreux.Observons cet échange - exemple :

Extrait 10[38] :

Abdelfettah *: Monsieur Dribi, moi, j'ai deux questions qui sont loin un peu de votre sujet de discussion d'aujourd'hui.*

MMD *et Sanae : pas de problème, allez-y !*

MMD *: que Dieu nous assiste pour vous répondre !*

Abdelfettah *: je suis quelqu'un qui a la phobie de tonnerres et de foudres*

MMD *: vous avez quel âge ?*

Abdelfettah *: 39 ans.*

MMD *: quand est ce que vous avez cette phobie ?*

Abdelfettah *: je ne vous mens pas, je l'ai depuis mon enfance.*

MMD *: hum ! hum !*

Abdelfettah *plus grave encore, si la foudre frappe la nuit, je sors de chez moi jusqu'à voir les étoiles et le ciel clair. A ce moment là, je rentre dormir.*

MMD *: Gloire au Grand Seigneur ! Est ce que vous savez que moi, quand j'entend la foudre, je me réjouis.*

Abdelfettah *: vous, vous vous réjouissez Monsieur Dribi, mais, moi, je…*

MMD *: laissez moi vous dire pourquoi je me réjouis ?*

Abdelfettah *: Eh !*

MMD *: parce que ce son produit est les prières d'un ange qui s'appelle « Foudre ». Ce son et cette puissance que vous entendez n'est qu'un petit bout de sa capacité que lui donne Dieu le tout puissant.*

Abdelfettah *: dites-moi Monsieur Dribi ! Est-ce qu'on doit avoir peur de ces tonnerres ?*

MMD *: Ch'rif ! Nous les musulmans, on va traverser l'enfer. Dites-moi ! Est ce qu'il y a quelque chose plus dangereux que l'enfer ?*

Abdelfettah *: exactement !*

MMD *: imaginez ! Est ce qu'il y a quelque chose plus dangereux que l'enfer ?*

Abdelfettah *: non.*

MMD *: vous ne pouvez pas imaginer, soit sur terre soit dans cet univers, quelque chose plus puissant que l'enfer. Et le croyant, s'il le traverse, il l'éteint. Jusqu'à ce que l'enfer se plaint à Dieu en lui disant que le croyant l'éteint.*

Dans cet appel, l'auditeur Abdelfettah s'interroge à propos du fait d'avoir la phobie du tonnerre et de la foudre. Il s'adresse donc à MMD afin que celui-ci lui trouve une solution. De sa part, au début de son intervention, MMD déclare que quand il y a la foudre et le tonnerre, lui, il se réjouit. Pour expliquer cet état d'âme et la cause de cette joie, MMD a recours à la religion. Il explique que le tonnerre est le nom d'un ange qui prie Dieu au moment de sa production.

En outre, le fait que MMD prolonge son intervention où il fait référence à plusieurs choses à la fois, est une stratégie mise en œuvre au service de la construction de son ethos. En d'autres termes, MMD viserait impressionner et séduire et cela par le biais d'être au centre de l'antenne tout en la gardant le plus longtemps possible. MMD va faire en sorte que les réponses qu'il apporte soient justes et satisfaisantes. En conséquence, il va construire son ethos d'expert.

Par ailleurs, le premier titre de MMD est celui de consultant[39]. Etymologiquement parlant, le consultant est un emprunt anglais qui veut dire une personne qui a une expertise dans un domaine précis. En d'autres termes, c'est un spécialiste ou un expert à qui on peut demander des

[38]Emission du 14 avril 2016 (00h 19mn 09sec)Url : https://www.youtube.com/watch?v=yKyqfLzKo0Y

[39]Selon le Grand dictionnaire terminologique, le mot anglais consultant désigne un spécialiste extérieur à une organisation à qui l'on fait appel afin d'obtenir un avis au sujet d'une question ou de l'aide pour résoudre un problème précis. In Url : (www.granddictionnaire.com)

conseils. Donc, les deux mots « expert » et « consultant » sont liés l'un à l'autre. A cet égard, MMD réitère à chaque occasion son ethos de consultant.

En revanche, nous remarquons que MMD ne donne généralement pas de solutionspertinentesaux auditeurs-appelants ; alors que, ces derniers semblent être convaincus de la réponse. Ceci marque par ailleurs la transgression de la maxime de pertinence de Paul Grice[40], qui stipule la règle suivante : « Parlez à propos ».

3.2.5. Le spécialiste

L'ethos du spécialiste se construit, tout d'abord,à travers la longue argumentation avec laquelle MMD commence chaque épisode de l'émission. Il se construitaussi travers son savoir, ses analyses et ses réponses. Lorsqu'un auditeur-appelant lui expose son problème, MMD, tout en l'analysant, se voit dans l'obligation d'apporter des solutions ou des réponses. Lorsqu'il intervient, que ce soit pour répondre à des questions des auditeurs-appelants, ou bien pour débattre le sujet de l'épisode, il va procéder tantôt à une analyse simplifiée et accessible; tantôt à une analyse compliquée, voire inaccessible à la majorité de son public. Dans les deux cas, la construction de son ethos de spécialiste est assurée.

Nous avons choisi ci-après deux spécialités, celles avec lesquelles on le présente souvent : psychologue et pédagogue.

3.2.5.1. Le psychologue

Rappelons-le, Mamoun Moubarak Dribi est un écrivain et chercheur en psychanalyse, en psychologie et en sciences du comportement. Ainsi, les auditeurs qui ont des problèmes psychologiques ou psychiques, notamment ceux qui n'ont pas les moyens ou ceux qui n'osent pas aller chez un psychologue, appellent l'émission pour avoir son aide.

Considérons tout d'abord cet extrait :

Extrait 11[41] :

> MMD : *Concernant la structure psychique, beaucoup de personnes croient pouvoir la contrôler. Le génie et l'intelligence chez Freud est qu'il a une formule extraordinaire. Je l'énonce en français, et après je vais traduire pour nos chers*[42]. *« Avec l'inconscient, le moi découvre qu'il n'est pas maître chez lui. ». En arabe, avec le phénomène de découvrir ce qui est psychique, le cerveau est surpris qu'il ne soit pas maître chez lui.*
>
> *Les gens utilisent leur cerveau dans tout, ils en parlent ; ils inscrivent leurs enfants dans des écoles pour construire ce cerveau. Ainsi, le spécialiste, l'érudit, l'ingénieur, l'avocat, le médecin, le vendeur de légumes, le cordonnier, le conducteur de voiture deviennent tous égaux devant le psychique. Quand cette force psychique est en effervescence ou elle se réveille, l'être humain découvre sa faiblesse dans les pulsions.*
>
> *J'ai participé à une conférence, et je salue à cette occasion mes amis du syndicat des pharmaciens de la région de Marrakech, que nous avons organisée l'année dernière sur le sujet des pulsions, les tremblements psychiques.*
>
> *Les pauvres gens qui ont ces pulsions, ils savent ce dont ils souffrent. La personne ne peut plus se contrôler, c'est la pulsion qui le dirige, jusqu'à se trouver dans un état lamentable, car, il ne veut pas mais en réalité il ne peut pas.*

Tout d'abord, il faut signaler que cet extrait d'analyse faite par MMD est l'une des longues argumentations avec lesquelles il commence chaque épisode de l'émission. Ce passage confirme bel et bien son ethos de spécialiste en psychologie et en psychanalyse.Au début de cette analyse, MMD parle de la structure psychique et a recours à une pensée du père de la psychanalyse Sigmund Freud. Il a énoncé cette pensée en français, puis il l'a traduite en arabe pour ses auditeurs qui ne comprennent pas cette langue. Ces auditeurs sont qualifiés de chers par lui. Après avoir explicité et analysé cette pensée de Freud, MMD parle de sa participation à une conférence qu'il avait organisée avec des amis à lui pharmaciens. Cela indique tout d'abord le type de ses fréquentations ; et ensuite, pour dire qu'il s'agit d'un homme de conférence. Par conséquent, à travers ce passage, MMD fait preuve de

40H. P. Grice, (1979), «Logique et conversation », *Communications*, n° 30, Paris, Seuil.

[41]Emission du 26 août 2015 (00h10mn18 sec – 4 mn 32 sec)Url : https://www.youtube.com/watch?v=G_f-GGQhA38

[42]Ses fidèles auditeurs. Ils sont qualifiés ainsi pour témoigner et consolider cette relation de l'émission voire de Medradio avec sa cible d'auditeurs.

deux êthê principaux : ethos de chercheur en psychologie et en psychanalyse, et ethos de conférencier.

3.2.5.2. Le pédagogue

L'ethos du pédagogue est construit à travers tout d'abord son savoir et ensuite par le biais des informations et des solutions que donne MMD aux parents. En d'autres termes, quand un auditeur ou une auditrice appelle l'émission et pose une question qui se rapporte à la pédagogie[43] ou de manière générale à l'éducation des enfants, MMD analyse ladite question en ayant recours à son savoir encyclpédico-culturel. Il puise ses réponses non seulement dans la pédagogie mais aussi dans d'autres disciplines.

Pour illustrer ceci, observons la réponse de MMD à une auditrice qui a deux enfants : une fille et un garçon. Cette auditrice déclare qu'elle est très inquiète par rapport à sa relation avec eux. Car, quand ses deux enfants se chamaillent et se disputent, elle intervient. Elle craint cependant d'être injuste avec l'un ou avec l'autre.

Avant de répondre, MMD lui fait la remarque de parler que d'elle et de ses deux enfants, sans parler de leur père. Elle répond que leur père ne fait que les choyer et les cajoler. Après, MMD fait l'analyse suivante.

Extrait 12[44] :

> MMD : *Si vous rentrez dans leur jeu, parce que les enfants aiment ce schéma dont vous venez de parler. Je l'ai bien vu. J'ai vu un triangle : vous, votre fille et votre fils. Les enfants adorent ce schéma […] J'y viens. Ce schéma doit aller au carré, et puis monter à l'octogone […] j'ai dit : il doit aller au carré et monter par la suite à l'octogone. Le carré est une bâtisse qu'on doit mettre par terre et puis on monte au quinaire, àl'hexagone, à l'heptagone et puis on va à l'octogone. On double le carré et puis on arrive au trône. {Et sur ses côtés (se tiendront) les Anges, tandis que huit, ce jour-là, porteront au-dessus d'eux le Trône de ton Seigneur.}*[Sourate Al Haqa -verset 17]. *Et là, on trouve la mosaïque ou l'architecture chez les marocains, ils font toujours ce carré dans le carré. Voyez-vous cela dans la rosace du carrelage? Vous trouverez un carré à l'intérieur d'un autre carré. Même s'ils ne mettent pas de carré, mais ils mettent ses angles. Parce que le symbole de la vie dans son unité est l'union de ce carré visible avec celui invisible. C'est pour cela, la Kaaba est de forme carré. Les Oulémas disent que ce carré de Kaaba est parallèle à un autre carré dans le ciel. Si vous mettez ce carré avec l'autre, il donne l'accomplissement ou l'achèvement de la vie. C'est à dire, on vit la vie avec ses deux types. C'est pour cela, on doit sortir de ce schéma triangulaire. Parce que les enfants veulent avoir leur mère dans ce schéma. « Maman, il m'a frappé, maman, il m'a fait ceci, maman, il m'a fait cela. ». C'est pour cela, il faut les laisser se chamailler sans qu'ils fassent mal l'un à l'autre. Et dites leur : « laissez moi tranquille ! Ne me dérangez plus », et vous allez dans un coin à la maison, dans votre salle de bain ou dans votre chambre et fermez-vous. Laissez les dans leur chahut et leur agitation. Ils ne devront pas venir vers vous. Maintenant, mes enfants sont bien conscients de cela. Si l'un d'eux viens vers moi, il sera puni.*

D'après cette analyse, nous constatons que MMD répond avec une langue savante où il utilise beaucoup de mots relevant de la science, à savoir la géométrie et l'architecture. Entre autres : « le schéma », « une bâtisse », « le triangle », « le carré », « l'octogone », etc. La théologie : « le Trône de Dieu », « les anges », « la Kaaba ». En fait, MMD a choisi d'analyser le problème de cette maman tout en le schématisant sous forme de bâtisse architecturale en passant par des formes géométriques différentes et en appuyant cette analyse par des thèmes religieux. Vers la fin de cette analyse, MMD revient au point de départ pour donner la solution à cette maman.

En effet, cela confirme sa façon particulière dans l'analyse et concrétise par conséquent son ethos de spécialiste. En plus, il appuie son argumentation, en tant que père, en parlant de son attitude envers ses enfants dans un cas pareil, pour la qualifier de sincère et d'authentique. En plus, ce passage nous démontre la conscience et la connaissance qu'a MMD sur la réalité des familles marocaines.

43« L'un de ses sens : Ensemble des méthodes utilisées pour éduquer les enfants et les adolescents ». Url : www.larousse.fr (Consulté le 04-08-2021)

44Emission du 07-10-2015 (01 : 11 : 50 - 01 : 15 : 57) Url : https://www.youtube.com/watch?v=e-8peFE0FSA

En revanche, nous réalisons à nouveau que MMD transgresse le principe de la coopération[45] de Paul Grice[46]. Car, d'après ce passage, il y a transgression de deux maximes : de la quantité[47] et de la manière[48]. En d'autres mots, MMD a donné plus d'informations et son argumentation était ambiguë dans son ensemble. Peu importe, cela n'influence pas son ethos de spécialiste. Au contraire, le nombre de ses auditeurs et surtout de ses auditrices augmente de plus en plus.

En résumé, d'après le passage-exemple cité ci-dessus, MMD, tout en parlant de l'éducation des enfants et de la pédagogie, oscille entre deux facettes : une en tant que spécialiste qui parle avec une langue savante ; et l'autre facette d'une personne qui simplifie son discours. Il va construire, par conséquent, un ethos du pédagogue qui a une maitrise exceptionnelle.

3.2.6. L'homme pieux

MMD commence souventses analyses par citer un ou des versets coraniques, ou bien par un Hadith. Ilrappelleainsi qu'il s'agit d'un homme pieux. Un homme attaché aux croyances, aux devoirs et aux pratiques de la religion. On comprend aussi que la seule vérité selon lui, en tant que musulman, existe dans le coran et dans les Hadiths de notre prophète Mohamed.

En plus, dans presque toutes ses interventions, MMD profère des propos relevant de la religion, et adresse des prières à ses auditeurs.En voici quelques exemples : « Allah ! Allah ! Allah ! »,« Il n'y a de force ni de puissance qu'en Allah », etc. ; « que l'amour de Dieu et du prophète soient sur vous. », « que Dieu vous bénisse », etc.

Par ailleurs, à côté de ces êthê que nous venons d'étudier, MMD construit d'autres facettes de son image, entre autres celle du poète, celle du défenseur de ses concitoyens et de l'intérêt commun, celle de l'homme chercheur, celle du sociable, celle du plaisant, etc.

IV. CONCLUSION

Dans cet article, nous avons mis en exergue le discours radiophonique marocain au sein de la rhétorique et plus particulièrement au sein de l'analyse du discours interactionnel. Ainsi, Nous avons analysé les interactions verbales dans l'émission /bi-kul wuduH/ (En toute clarté), diffusée sur Medradio, entrele consultant Mamoun Moubarak Dribi et les auditeurs-appelants.

A travers notre analyse, nous avons réalisé qu'il existe tout un ensemble de procédés linguistiques et interactionnels identifiable de la construction de l'image de l'orateur, le consultant MMD, et cela à travers des indices verbaux et paraverbaux relevant des extraits du corpus que nous avons sélectionnés.

Ainsi, nous retenons les conclusions suivantes :

- Dans la relation interpersonnelle (l'axe vertical), MMD occupe un rang supérieur. Cependant, il essaie de réduire la distance entre lui et ses interlocuteurs, à savoir ses auditeurs-appelants (l'axe horizontal). Cette relation est marquée par l'expression de ses émotions, entre autres d'amour et de joie, envers eux, ou à travers ses prières qu'il leur adresse en retour. Il se rapproche ainsi de ses auditeurs pour montrer sa modestie et sa solidarité (ethos de modeste et de solidaire).
- A travers l'étude de l'ethos de MMD au pluriel, il construit une multitude de facettes de son image tout en les adaptant aux différentes situations d'interaction. Entre autres, le respectueux, le cultivé, l'intellectuel, le spécialiste, l'expert, etc. Ces facettes lui donnent un appui pour son ethos préalable et lui attribuent ainsi une bonne représentation de sa personne en plus de faire valoir son discours.
- MMD adopte plusieurs stratégies argumentatives mises en œuvre au service de son ethos, à savoir la politesse ; la solidarité ; la longue argumentation qui lui permet, entre autres, d'être au centre de l'antenne le plus longtemps possible ; l'alternance codique ; adoptionde l'accent de l'auditeur-intervenant ; le changement de voix ; et enfin MMD affirme à maintes reprises son rapport très étroit avec la religion et son identité en tant qu'un vrai musulman (ethos de l'homme pieux).

En somme, le consultant MMD sait comment entretenir son ethos, ou plutôt ses êthê, qui reflète ses représentations, préparant en fin de compte la construction du pathos. En effet, un ethos bien construit implique un pathos majoritairement assuré.

En revanche, dans certains cas, l'intervention de MMD est qualifiée de tautologique et d'ambiguë, i. e. il ne donne pas de réponses claires et pertinentes au problème posé par l'auditeur-appelant. En plus, il commet des erreurs au

[45]Coopérer, pour Grice, revient, pour un locuteur participant à un échange conversationnel, à satisfaire à ce qui est exigé de lui en fonction du déroulement de la conversation et de la direction qu'elle a prise. ("Logique et conversation", Traduction de Wilson et Sperber,(1979), p. 93).
[46] Grice H.P., (1979), « Logique et conversation », Ibid.
[47]Elleexige que toute contribution verbale contienne autant d'information qu'il est requis, ni plus ni moins d'information.
[48]Elle concerne la modalité ou la manière dont on doit dire ce que l'on dit, la forme du message. Celui-ci doit être clair, non ambigu, synthétique, méthodique.

niveau de la citation de certaines références. Cependant, il s'est avéré que cela n'a pas de répercussions négatives sur son image et ne ternit pas sa réputation auprès de ses auditeurs qui semblent être satisfaits.

Au demeurant, après avoir analysé le discours de MMD, nous ne pouvons pas nous empêcher de faire une autre lecture de son discours qui porte les empreintes d'un « logocentrisme ». Le consultant MMD nous ouvre la voie devant une réflexion sur les médias et la valorisation de la doxa[49].

REFERENCES

[1] Amossy Ruth (sous sa direction), (1999),*Image de soi dans le discours (La construction de l'ethos),* Delachaux et Niestlé S.A., Lausanne, Paris.

[2] Charaudeau Patrick et Maingueneau Dominique (directeurs), et Amossy Ruth, (2002), *Dictionnaire d'analyse du discours*, Seuil, Paris.

[3] Kerbrat-Orecchioni Catherine, (2007), *L'analyse du discours en interaction : quelques principes méthodologiques*, Université Lumière, Lyon 2.

[4] Kerbrat-Orecchioni C.,(1996), « La construction de la relation interpersonnelle : quelques remarques sur cette dimension du dialogue », Université Lumière, Lyon 2, In *Cahiers de Linguistique Française.*

[5] Kerbrat-Orecchioni, C., (1992), *Les interactions verbales*, tome II, Éd. Armand Colin, Paris.

[6] Kerbrat-Orecchioni, C., (1986), « Nouvelle communication et analyse conversationnelle », In *Langue française*, Volume 70, Numéro 1 pp. 7-25.

[7] Maingueneau Dominique, (2002), « L'ethos, de la rhétorique à l'analyse du discours », *Pratiques*,n°113-114(Version raccourcie et légèrement modifiée de « Problèmes d'ethos »).URL :http://dominique.maingueneau.pagesperso-orange.fr/intro_company.html (Consulté le 23-07-2021)

[49]Ensemble des opinions communes aux membres d'une société et qui sont relatives à un comportement social. Chez le philosophe allemand Edmund Husserl, ensemble des croyances et des idées non objectives. http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/doxa/26675 (consulté le 06-08-2021)